

T2Ti Tecnologia da Informação Ltda - T2Ti.COM CNPJ: 10.793.118/0001-78

Projeto T2Ti ERP 2.0

### Documento de Visão

**T2Ti ERP 2.0 - AFV** 

Versão 1.0

### Projeto T2Ti ERP 2.0

AFV - Automação da Força de Vendas



### Histórico de Alterações

Data	Versão	Descrição	Autor
23/04/2014	1.0	Primeira versão do documento.	Albert Eije



### Introdução

Este documento abordará as questões pertinentes ao desenvolvimento do módulo AFV do Projeto T2Ti ERP 2.0.

#### Breve descrição do produto

A sigla em inglês é SFA (sales force automation system). Na maioria das vezes a AFV faz parte do sistema de gerenciamento do cliente, ou seja, faz parte do CRM.

O objetivo é ajudar a automatizar algumas rotinas de vendas e realizar o seu gerenciamento. O sistema registra todas as etapas do processo de venda.

A AFV inclui um sistema de gerenciamento de contatos que acompanha todos os contatos realizados com determinado cliente, o propósito do contato e qualquer acompanhamento (follow up) que seja necessário. Isso assegura que não exista duplicidade no esforço da venda, evitando irritar o cliente.

Outros elementos da AFV incluem previsão de vendas, gerenciamento de pedidos e conhecimento do produto.

O AFV é mais centrado em torno de fazer vendas, dos vendedores, em gerenciar as vendas do dia a dia. O AFV está incluso no CRM em boa parte dos casos e dos sistemas. Faz sentindo para o usuário final comprar um CRM ao invés de comprar um módulo AFV independente.

Ainda assim, para o Projeto T2Ti ERP, nós faremos o módulo AFV independente, pois pode suprir a necessidade de uma pequena empresa que não necessita de todas as características de um CRM.



#### Referências

Abaixo listamos as referências que utilizamos para criar esse documento e que serão utilizadas como base para o desenvolvimento da aplicação.

Título do Documento	Fonte / Referência
Artigo T2Ti: AFV	http://t2ti.com/erp2/artigos/CRM_AFV.pdf
Discussões no Provimento	http://t2ti.com/ead2/mod/forum/view.php
de Conteúdo	?id=32



#### **Posicionamento**

Nesta seção serão descritos os envolvidos no problema proposto e as atitudes tomadas para a resolução do mesmo.

#### Descrição do problema

Os problemas a seguir	Falta de produtividade nas vendas, erros de	
	digitação nos pedidos, tabelas vencidas,	
	atrasos no despacho de pedidos, etc.	
Afetam	Todas as organizações que realizam vendas.	
Cujo impacto é	Risco à imagem da organização. Prejuízos.	
	Perda de clientes para a concorrência, etc.	
Uma boa solução seria	boa solução seria Implementar e implantar a automação da for	
	de vendas.	

#### **Envolvidos** – *stakeholders*

Toda e qualquer organização que realize vendas.

#### Usuários

Abaixo segue um resumo dos usuários do sistema:

Nome	Responsabilidades
	Usuário responsável pelo setor de vendas ou apontado por este. O administrador do sistema define o controle de acessos.



#### **Ambiente de Trabalho**

Abaixo segue uma tabela que mostra como deve ser o ambiente de trabalho do usuário. Durante o treinamento os testes serão realizados no Windows 8.

#### Hardware

Servidor que suporte transações em banco de dados e web services.

- Sistemas Web: Qualquer dispositivo ou computador que seja capaz de rodar um browser.
- Sistemas RIA: um computador capaz de rodar as versões mais recentes do Windows, Linux ou OSX.

#### Software

- Sistemas Web: basta ter a capacidade de rodar um browser.
- Sistemas RIA: máquina Virtual Java para a aplicação que será desenvolvida em Java. Framework .NET para a aplicação que será desenvolvida em C#.

#### **Ambiente**

- Sistema operacional Windows: aplicações em Delphi, Lazarus, Java e C#.
- Sistema Operacional Linux: aplicações em Java e Lazarus.
- Sistema Operacional OS X: aplicações em Java e Lazarus.



#### Visão Geral do Produto

Seguem as características da aplicação – dispositivo móvel:

Dados dos clientes	Acesso aos dados dos clientes. Cadastro de um novo cliente.
Roteiro de visitas	Permite criar um roteiro de visitas aos
	clientes de determinada região, traçando as
	rotas no mapa.
Tabelas de preço	Consulta às tabelas de preço.
Promoções	Consulta às promoções.
Metas	Consulta às metas de venda.
Orçamentos	Inclusão de orçamentos.
Pedido	Inclusão do pedido da venda.
Histórico de compras	Permite consulta o histórico de compras do
	cliente.
Situação do cliente	Permite consultar a situação do cliente e
	bloquear uma nova venda com base em
	parâmetros previamente definidos.
Catálogo eletrônico	Permite que o vendedor exiba os produtos
	para os clientes com fotos.

Os dados são consultados e/ou armazenados diretamente na base do ERP ou podem ser sincronizados posteriormente.